

# **TEMA 8**

# **INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN**

**Déborah López**



# 1. LA INVERSIÓN Y LOS GASTOS INICIALES

Estudiados los costes y antes de determinar cuánto dinero nos va a hacer falta y cómo lo vamos a conseguir, es preciso realizar un Plan de Inversiones y Gastos Iniciales para la puesta en marcha de nuestro proyecto empresarial.

PARA ELLO TENEMOS QUE DIFERENCIAR QUÉ ES UNA INVERSIÓN Y QUÉ ES UN GASTO, DOS CONCEPTOS CON DIFERENCIAS NOTABLES.

## INVERSIÓN

LA INVERSIÓN ES LA COMPRA DE UN BIEN O DERECHO QUE ES DURADERO EN LA EMPRESA, YA QUE VA A USARSE DURANTE MÁS DE UN AÑO.

POR EJEMPLO LA MAQUINARIA, LAS HERRAMIENTAS, LOS VEHICULOS DE LA EMPRESA.

## GASTO

UN GASTO ES LA COMPRA DE UN BIEN, DE UN SERVICIO O UN DERECHO, QUE LA EMPRESA VA A CONSUMIR ("A GASTAR"), DE FORMA INMEDIATA, POR LO QUE SU USO ES MENOR DE UN AÑO.

POR EJEMPLO, COMPRAR FOLIOS, EL ALQUILER DEL LOCAL, EL RECIBO DE LA LUZ, ETC.

## **A) LAS INVERSIONES:** AQUÍ SE MUESTRAN TIPOS DE INVERSIONES QUE PUEDE NECESITAR LA EMPRESA; CADA PROYECTO EMPRESARIAL REQUIERE UNAS EMPRESAS CONCRETAS.

<b>LOCAL</b>	Tenemos que decidir si vamos a comprarlo (inversión, pues su duración será mayor que el año), o alquilarlo (el pago de alquiler es un gasto mensual).
<b>INSTALACIONES</b>	Si en el local hay que realizar alguna obra o instalación cuyo coste se pudiera separar claramente del valor del local; no es lo mismo un local vacío que con instalaciones incorporadas.
<b>MOBILIARIO</b>	Las mesas, sillas, armarios, un mostrador de atención al público, lámparas de escritorio, etc.
<b>MAQUINARIA</b>	Toda la maquinaria que necesite la empresa para desarrollar la actividad y que sea comprada.
<b>HERRAMIENTAS Y ÚTILES</b>	Las herramientas de trabajo que necesite la empresa, (que sean duraderas), y otros utensilios, como un carro de transporte.
<b>VEHÍCULOS</b>	Vehículos comerciales, camiones, furgonetas, etc.
<b>EQUIPOS INFORMÁTICOS</b>	Los ordenadores, impresoras, fax, y demás hardware necesario para procesar la información.
<b>PROGRAMAS INFORMÁTICOS</b>	Aquellos programas (software), que son comprados, y cuya licencia sea superior al año.
<b>PATENTES Y MARCAS</b>	Si se registra una patente o marca se trata de un bien que la empresa posee y tiene valor.

**B) LOS GASTOS INICIALES:** LA EMPRESA NECESITARÁ DISPONER DE DINERO EN METÁLICO PARA HACER FRENTE A LOS GASTOS INICIALES PARA PONER EN MARCHA LA ACTIVIDAD, ASÍ COMO DURANTE LOS PRIMEROS MESES, EN QUE LAS VENTAS SON BAJAS, POR LO QUE HAY QUE CALCULAR UN FONDO PARA HACERLES FRENTE; ESTOS SON LOS GASTOS INICIALES Y DE PUESTA EN MARCHA QUE HAY QUE CONCRETAR:

<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>	Ya hemos visto la constitución de la empresa en el tema 6; los trámites y los gastos varían en función de si se trata de un empresario individual o una sociedad: notario, registro mercantil, gestoría, impuestos, etc.
<b>GASTOS DE LANZAMIENTO</b>	La publicidad inicial y los gastos de promoción del servicio o producto.
<b>ALQUILER DE LOCALES</b>	Uno de los gastos más importantes que tienen las nuevas empresas.
<b>SUELLOS Y SEGURIDAD SOCIAL</b>	En el caso de tener contratados trabajadores, así como la cuota de autónomos.
<b>SUMINISTROS</b>	Gastos de luz, agua, gas, teléfono fijo, teléfono móvil, Internet, etc.
<b>SERVICIOS PROFESIONALES</b>	Subcontratación de servicios como gestoría, servicios de transporte, servicios de limpieza, etc.
<b>MATERIAL DE OFICINA</b>	Todo el material necesario para la actividad administrativa: folios, bolígrafos, archivadores, carpetas, etc.
<b>STOCK MÍNIMO A LA VENTA</b>	En caso de vender mercancías o productos habrá que disponer de un stock mínimo.
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	El pago de los intereses de un préstamo o de un crédito, así como la devolución de la parte de capital.

## 2. LA FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA

FINANCE

45

-LA FINANCIACIÓN ES LA OBTENCIÓN DE RECURSOS ECONÓMICOS PARA HACER FRENTES A LAS INVERSIONES Y LOS GASTOS DE LA EMPRESA.

-SE REFIERE A DE DÓNDE SE OBTIENE EL DINERO PARA PODER PAGAR LAS INVERSIONES Y LOS GASTOS QUE REQUIERE LA EMPRESA TANTO PARA PONERLA EN MARCHA COMO PARA QUE CONTINUE SU ACTIVIDAD POSTERIORMENTE.

# FUENTES FINANCIERAS

**FUENTES DE FINANCIACIÓN PROPIAS**  
(proceden de las aportaciones de los socios o de inversores que pasan a formar parte de la empresa, así como de la propia actividad de la empresa que genera beneficios, por lo tanto no hay que devolverlos)

## EXTERNAS

### APORTACIONES DE LOS SOCIOS

- Capital social aportado al inicio por los socios.
- Ampliaciones de capital de los socios.

### APORTACIONES DE INVERSORES

- Business Angels/ sociedades de capital riesgo.
- Crowdfunding.

## INTERNAS

### AUTOFINANCIACIÓN DE LA PROPIA EMPRESA

- Reservas.
- Amortizaciones.

**FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENAS**  
(Las fuentes ajenas son los fondos que la empresa recibe de bancos, de otras empresas o de particulares, que hay que devolver)

## EXTERNAS

### FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO (MÁS DE UN AÑO)

- Préstamos bancarios.
- Leasing/ Renting.
- Ayudas y subvenciones públicas.
- Crowdfunding.

### FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO (MENOS DE UN AÑO)

- Créditos bancarios.
- Créditos comerciales (30-60-90 días).
- Descuentos de Letras y Pagarés.
- Factoring.
- FFF (Family, friends, fools).
- Crowdfunding.

### 3. FUENTES DE FINANCIACIÓN PROPIAS

LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN PROPIAS SON LOS RECURSOS PROPIOS CON LOS QUE LA EMPRESA CUENTA, Y QUE POR LO TANTO NO HAY QUE DÉVOLVER A NADIE, PORQUE NO SON UNA DEUDA.

## A) APORTACIONES DE LOS SOCIOS

LAS EMPRESAS SE CREAN PORQUE UNA O VARIAS PERSONAS LLAMADAS SOCIOS, APORTAN UN CAPITAL INICIAL PARA QUE ÉSTA COMIENCE SU ACTIVIDAD. ESTA APORTACIÓN PUEDE SER EN DINERO, O TAMBIÉN EN BIENES.

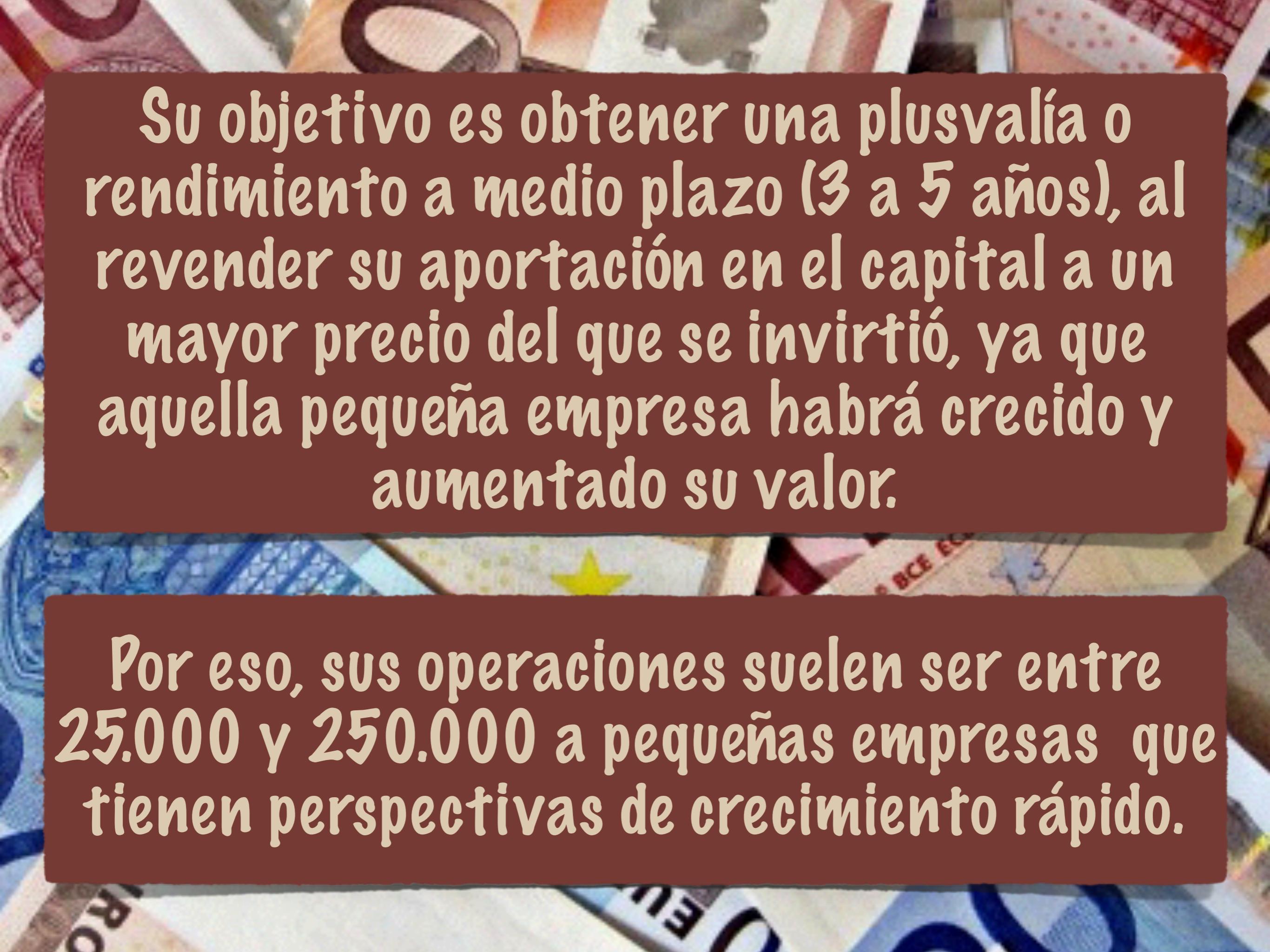
ESTE CAPITAL PUEDE SUFRIR VARIACIONES. ASÍ LOS SOCIOS PUEDEN APORTAR DE NUEVO CAPITAL CON LO QUE ESTARIAMOS ANTE UNA “INVERSIÓN DE CAPITAL”. PERO INCLUSO PODRÍAN INCORPORAR NUEVOS SOCIOS, APORTANDO CAPITAL EN FUNCIÓN DE O QUE ESTABLEZCAN LOS ESTATUTOS DE LA SOCIEDAD.

# B) INVERSORES



## B1) BUSINESS ANGELS

SON INVERSORES INDIVIDUALES, NORMALMENTE EMPRESARIOS O DIRECTIVOS DE EMPRESAS QUE OFRECEN CAPITAL, SUS CONOCIMIENTOS TÉCNICOS Y SU RÉD DE CONTACTOS, A PEQUEÑAS EMPRESAS QUE SE ENCUENTRAN EN SUS FASES INICIALES.



Su objetivo es obtener una plusvalía o rendimiento a medio plazo (3 a 5 años), al revender su aportación en el capital a un mayor precio del que se invirtió, ya que aquella pequeña empresa habrá crecido y aumentado su valor.

Por eso, sus operaciones suelen ser entre 25.000 y 250.000 a pequeñas empresas que tienen perspectivas de crecimiento rápido.

# TIPOS DE EMPRESAS QUE FINANCIAN:

- EMPRENDEDORES QUE QUIEREN PONER EN MARCHA UN PROYECTO EMPRESARIAL (CAPITAL SEMILLA).
- EMPRESAS QUE SE ENCUENTRAN AL INICIO DE SU ACTIVIDAD (LAS LLAMADAS "START UP").
- EMPRESAS QUE HAN DE AFRONTAR UNA FASE DE CRECIMIENTO (EXPANSIÓN INICIAL).

Un Business Angel se diferencia de un mero prestamista en que ofrece al emprendedor, además de capital, su experiencia profesional, le facilita el acceso a clientes y proveedores así como ayuda estratégica para el crecimiento de la empresa.

Además de aportar capital, se implica en el proyecto del emprendedor, por eso se seleccionan muy bien los proyectos.

## B2) SOCIEDADES DE CAPITAL RIESGO

SON EMPRESAS QUE PARTICIPAN EN EL CAPITAL DE OTRAS EMPRESAS, BIEN EN LA FASE INICIAL O EN EMPRESAS YA EN FUNCIONAMIENTO CON GRAN POTENCIAL DE CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD PERO QUE PRESENTAN UN GRAN RIESGO.

SU OBJETIVO ES QUE LA EMPRESA CREZCA Y SE CONSOLIDE, PARA, EN UN PLAZO DE 2 A 8 AÑOS VENDER SU PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL Y OBTENER LA PLUSVALÍA POR LA VENTA DE DICHO CAPITAL.

SE DIFERENCIA DE LOS BUSINESS ANGELS EN QUE REALIZAN MAYORES APORTACIONES DE CAPITAL, POR LO QUE ASUMEN MUCHO MAYOR RIESGO, YA QUE TIENEN UNA PERSPECTIVA A MEDIO PLAZO.

## C) AUTOFINANCIACIÓN

La financiación interna hace referencia a la financiación que realiza la empresa a través de su propia actividad empresarial por la marcha del negocio.

### RESERVAS

Cuando la empresa deja una parte de sus beneficios sin repartir a los socios y se mantiene en la empresa.

Por ejemplo, una empresa que ha tenido un beneficio de 40.000 Euros decide dejar en las reservas el 10%: dejaría 4.000 Euros sin tocar, y los socios se repartirían los 36.000 restantes;  
(en las sociedades se deben dejar un 10% en reservas)

### AMORTIZACIONES

Es la pérdida de valor de un bien de inversión (de duración superior a un año), por su uso u obsolescencia. Esta pérdida de valor se refleja como un gasto en la empresa, de manera que los socios se reparten menos beneficio y ese dinero queda dentro de la empresa sin repartir.

En este sentido la amortización es una fuente de autofinanciación, porque los socios añaden un gasto y se reparten menos beneficio, se deja en la "hucha" o reserva y al cabo de un tiempo se dispone de dinero para renovar los bienes de inversión.

## 4. FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENAS

LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENAS SON AQUELLAS QUE SUPONEN UNA DEUDA PARA LA EMPRESA, YA QUE DEBEN DEVOLVERSE.

LAS EMPRESAS ACUDEN A ELLAS CUANDO NO DISPONEN DE SUFICIENTES RECURSOS PROPIOS PARA HACER FRENTE A SUS INVERSIONES Y AL PAGO DE LOS GASTOS.

ESTAS FUENTES SE CLASIFICAN A LARGO PLAZO (SI DEBEN DEVOLVERSE EN MÁS DE UN AÑO), O A CORTO PLAZO (MENOS DE UN AÑO).

# SE CLASIFICAN EN:

## -EXTERNAS:

Aquellas que siendo propiedad de la empresa han sido aportadas por los socios o inversores, por lo que si bien esos fondos son propiedad de la empresa, en su origen fueron aportados por personas (socios o inversores).

## -INTERNAS O AUTOFINANCIACIÓN:

Aquellas que consigue la empresa a través de su propia actividad, como es a partir del propio beneficio que genera la empresa o de amortizaciones.

# A) EL PRÉSTAMO BANCARIO

ES UNA DE LAS FUENTES MÁS UTILIZADAS POR LAS EMPRESAS PARA FINANCIAR GRANDES CANTIDADES DE DINERO QUE DEBEN DEVOLVERSE EN VARIOS AÑOS.

SUPONE UN CONTRATO POR EL QUE EL BANCO ENTREGA UNA CANTIDAD DE DINERO AL SOLICITANTE, QUE TENDRÁ QUE DEVOLVERLO JUNTO CON INTERESES.

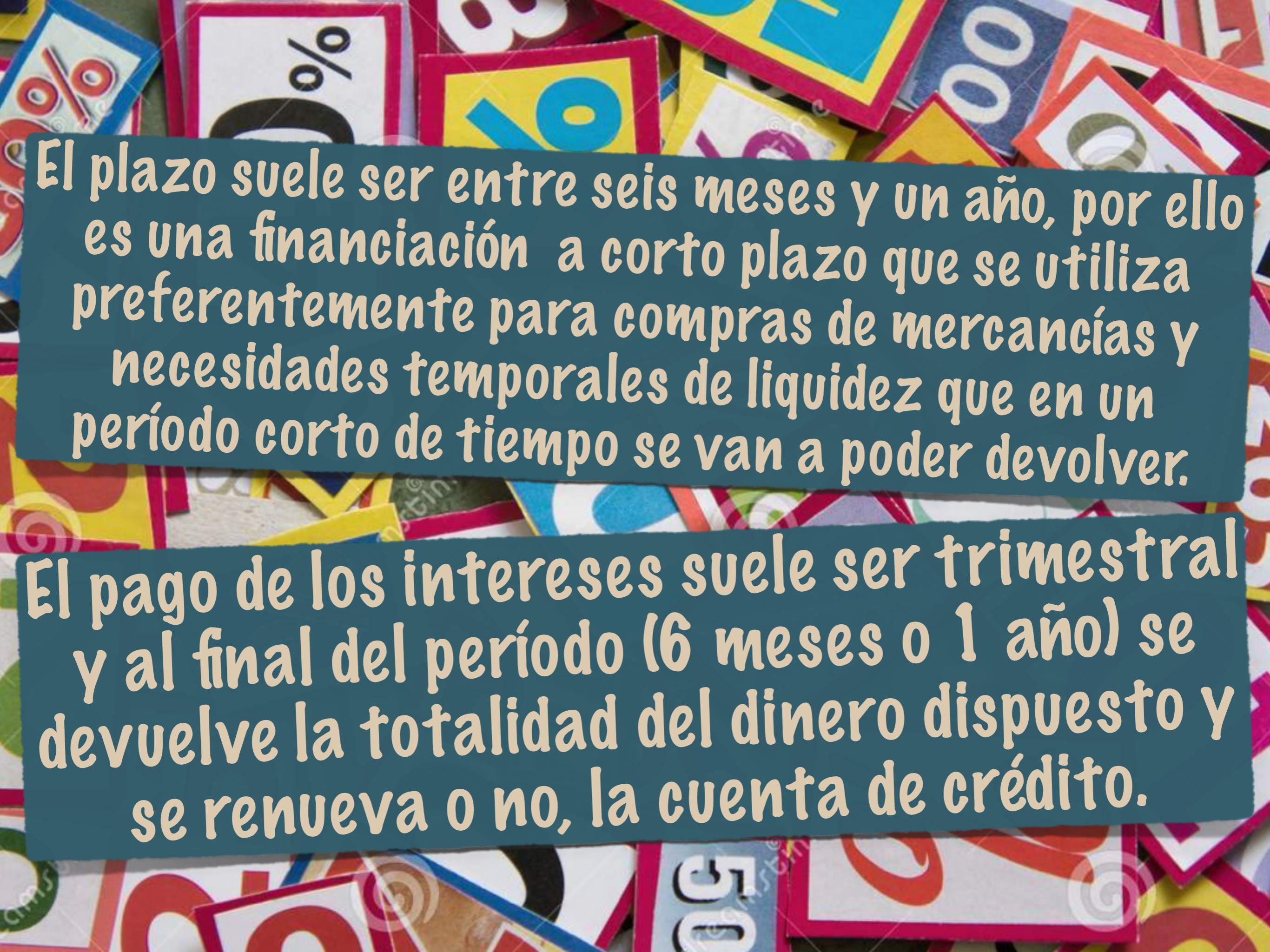
<b>CAPITAL:</b>	Cantidad que el banco entrega a la empresa para que disponga de ella; la empresa la devolverá poco a poco, generalmente en mensualidades.
<b>TIPO DE INTERÉS:</b>	Es el porcentaje que cobra el banco por prestar el capital; se utiliza como referencia el Euribor, al cual se le añade un porcentaje (0,15% en la actualidad), es el tipo al que los bancos reciben dinero; cuando sube o baja el Euribor, se modifica el tipo de interés y de ahí los cambios en las hipotecas.
<b>INTERESES DEL PRÉSTAMO:</b>	El más utilizado en nuestro entorno español es el método francés, en el cual se va devolviendo en la cuota una parte de capital y otra de intereses.
<b>CUOTA:</b>	Es la cantidad mensual que debe pagar la empresa para devolver el préstamo; la cuota está formada por una parte de capital y otra de intereses (si seguimos el método francés que es lo habitual).
<b>COMISIÓN DE APERTURA Y DE ESTUDIO:</b>	Los bancos suelen cobrar estas comisiones a los clientes, las cuales rondan el 1% del préstamo solicitado; estas comisiones encarecen el préstamo, por lo que además del tipo de interés habrá que fijarse en ellas.
<b>T. A. E.</b>	Significa <b>Tasa Anual Equivalente</b> : es el tipo de interés real que estamos pagando por el préstamo, porque además de intereses hay unos gastos de comisiones que lo encarecen; por eso se toma como referencia el T.A.E. que tiene todos los gastos en cuenta, y se toma como referencia un año. (puedes calcular el TAE de un préstamo en <a href="http://www.bde.es">www.bde.es</a> , con la cantidad solicitada, los años, el interés y las comisiones bancarias).
<b>COMISIÓN DE CANCELACIÓN O AMORTIZACIÓN ANTICIPADA:</b>	La empresa puede decidir devolver el dinero todo, o una parte del préstamo; ello significa que el banco dejará de ganar los intereses de esa parte, ya que se ha devuelto más pronto de lo previsto. Para compensar esta pérdida, los bancos establecen unas comisiones por esta devolución anticipada, que puede estar entre el 0% y el 3%, según el tipo de préstamo y cliente.
<b>PLAZO DE DEVOLUCIÓN:</b>	Cantidad de años en los que se irá devolviendo el préstamo.
<b>AVALISTA:</b>	Suele solicitarse al emprendedor, que aporte un avalista para el préstamo; en el caso de una SL se suele pedir el aval al administrador.
<b>SEGUROS DE VIDA:</b>	Suelen requerir la firma de un seguro de vida para que en caso de fallecimiento o invalidez, el banco pueda recuperar el préstamo concedido.

## B) EL CRÉDITO BANCARIO

El crédito bancario es la puesta a disposición de una cantidad de dinero en una cuenta de crédito, de la cual la empresa pagará intereses por las cantidades que vaya sacando de la misma.

Se establecen intereses por las cantidades utilizadas, y, otro interés menor por la cantidad no utilizada.

Por ejemplo, una empresa tiene una cuenta de crédito de 10.000 euros, por los cuales paga un 8% anual por las cantidades utilizadas, y un 0,5% por las no utilizadas; cuanto más dinero utilice, más irá pagando al 8%.



El plazo suele ser entre seis meses y un año, por ello es una financiación a corto plazo que se utiliza preferentemente para compras de mercancías y necesidades temporales de liquidez que en un período corto de tiempo se van a poder devolver.

El pago de los intereses suele ser trimestral y al final del período (6 meses o 1 año) se devuelve la totalidad del dinero dispuesto y se renueva o no, la cuenta de crédito.

La cuenta de crédito suele estar sujeta a las mismas condiciones y garantías que el préstamo:

- Comisión de apertura.
- Comisión de estudio.
- Petición de avalistas personales y seguros de vida.

Hay una modalidad de crédito bancario llamado “póliza de crédito”, en la cual es posible realizar también ingresos, y por lo tanto ir disminuyendo la cantidad utilizada, y con ello los intereses.

CONCEPTO	PRÉSTAMO	CRÉDITO
DISPONIBILIDAD	La entidad financiera pone a disposición una cantidad fija y los clientes tienen la obligación de devolver esa cantidad, más unas comisiones e intereses en un plazo acordado.	La entidad financiera pone a disposición de los clientes, en una cuenta de crédito, el dinero que éste necesite hasta una cantidad de dinero máxima.
DURACIÓN	Suele ser una operación a mediano o largo plazo y la amortización normalmente se realiza mediante cuotas regulares.	Suele ser para operaciones a menor plazo
RENOVACIÓN	No admite renovación, al vencimiento del plazo establecido, habría que efectuar un nuevo préstamo.	Admite la posibilidad de renovación y ampliación, cuantas veces se necesite, del máximo disponible.
TIPO DE INTERÉS	Suelen tener tipos de interés más bajos que el crédito aunque se deben pagar intereses por la totalidad del importe concedido.	Suelen ser más altos que en el préstamo y el plazo de amortización generalmente es más corto. Depende de las condiciones que se pacten.
FINALIDAD	Se utilizan para adquirir bienes de larga duración.	Para cubrir necesidades momentáneas de liquidez.

## C) EL LEASING Y EL RENTING

SON DOS MANERAS DE FINANCIAR ACTIVOS DE LA EMPRESA COMO VEHÍCULOS, MAQUINARIA, ORDENADORES, MOBILIARIO, O INCLUSO INMUEBLES, QUE EN UN PERÍODO CORTO DE TIEMPO SE QUEDAN OBSOLETOS O HAN PERDIDO VALOR RÁPIDAMENTE POR SU USO A TRAVÉS DEL PAGO DE UNA CUOTA DE ALQUILER.

LA VENTAJA DE ESTAS OPCIONES ES QUE EN LUGAR DE COMPRARLO Y TENER QUE DESHACERSE DEL ACTIVO AL POCO TIEMPO, SE ALQUILA MIENTRAS EL BIEN ESTÁ EN CONDICIONES DE SER USADO, PUDIENDO CAMBIARLO AL POCO TIEMPO CUANDO FINALICE SU VIDA ÚTIL, DE FORMA QUE LA EMPRESA ESTÁ CONTINUAMENTE ALQUILANDO ESTOS ACTIVOS Y RENOVÁNDOLOS SIN REALIZAR GRANDES DESEMBOLSOS INICIALES POR SU COMPRA.

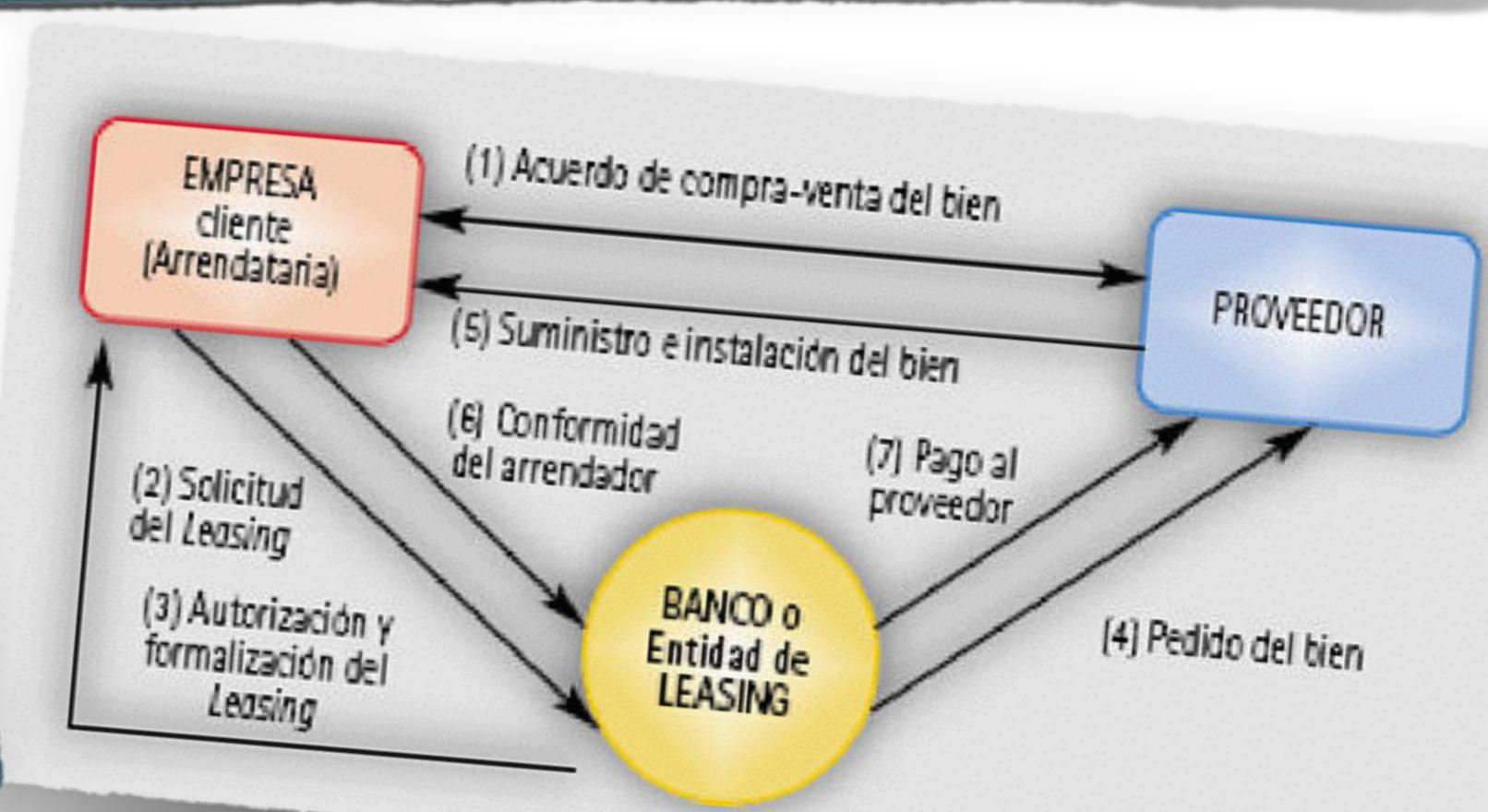
ADEMÁS LAS CUOTAS DE ALQUILER SON GASTOS DEDUCIBLES A NIVEL DE IMPUESTOS (CON LÍMITES).

# LEASING

-ES UN CONTRATO DE ALQUILER DE UN ACTIVO DE LA EMPRESA (MAQUINARIA, VEHÍCULOS, ORDENADORES, BIENES INMUEBLES), CON OPCIÓN A COMPRARLO, UNA VEZ FINALIZADA LA DURACIÓN DEL CONTRATO, POR SU VALOR RESIDUAL.

-EL CONTRATO DE LEASING NO CUBRE EL MANTENIMIENTO, REPARACIONES O SEGUROS, POR LO QUE DEBERÁ CONTRATARLOS LA PROPIA EMPRESA.

LA EMPRESA TIENE 3 OPCIONES:  
-DEVOLVERLO.  
-COMPRARLO.  
-RENOVAR EL CONTRATO DE LEASING.

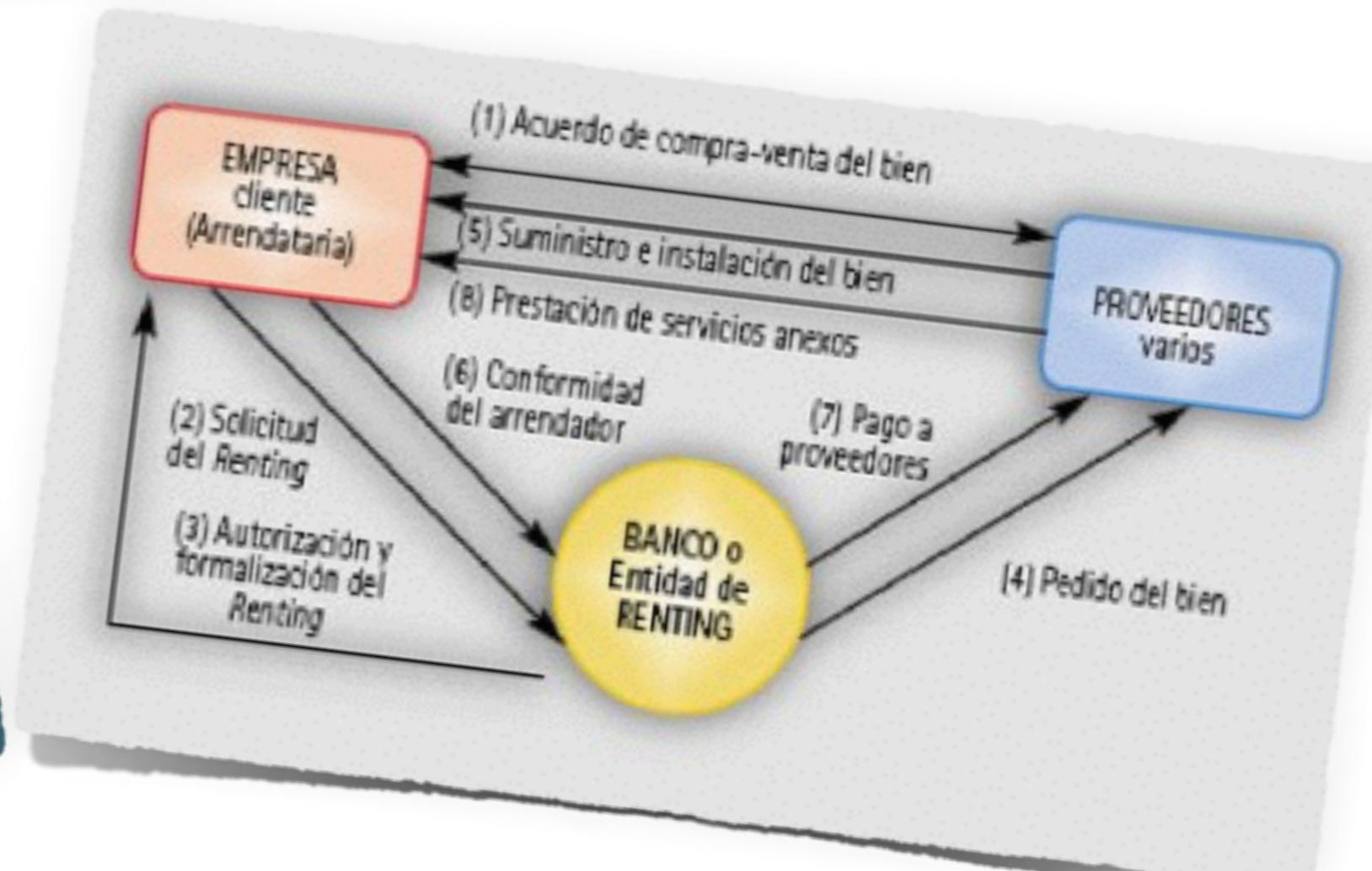


# RENTING

-ES UN CONTRATO DE ALQUILER DE UN ACTIVO MUEBLE DE LA EMPRESA (NUNCA INMUEBLES), QUE INCLUYE ADÉMÁS EL MANTENIMIENTO, REPARACIONES, Y SEGUROS DEL MISMO.

LA EMPRESA NO TIENE LA OPCIÓN DE COMPRAR EL BIEN AL FINALIZAR EL CONTRATO, SI BIEN PODRÁ RENOVARLO.

EL RENTING  
PUEDEN  
UTILIZARLO  
TANTO  
EMPRESAS  
COMO  
PARTICULARES.



## D) CRÉDITOS COMERCIALES CON PROVEEDORES

POR LO GENERAL CUANDO LAS EMPRESAS COMPRAN MERCANCÍAS (PRODUCTOS QUE DESPUÉS VENDERÁN), NO PAGAN AL CONTADO, SI NO QUE PAGAN A 30 O A 60 DÍAS, SIN INTERESES AÑADIDOS.

ESTO SUPONE UNA FUENTE DE FINANCIACIÓN PORQUE NO HAY QUE REALIZAR EL PAGO EN EN MOMENTO, PUEDE ESPERARSE A VENDER LA MERCANCÍA, Y PAGAR CON ESE DINERO AL PROVEEDOR.

DE OTRA MANERA, SI EL PROVEEDOR NO PERMITIESE EL PAGO A 30-60 DÍAS, LA EMPRESA DEBERÍA PAGAR LAS MERCANCÍAS SIN HABERLAS VENDIDO POR LO QUE PODRÍA NECESITAR ACUDIR A OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA PODER ADELANTAR EL DINERO, COMO LOS CRÉDITOS BANCARIOS, QUE SÍ COBRAN INTERESES.

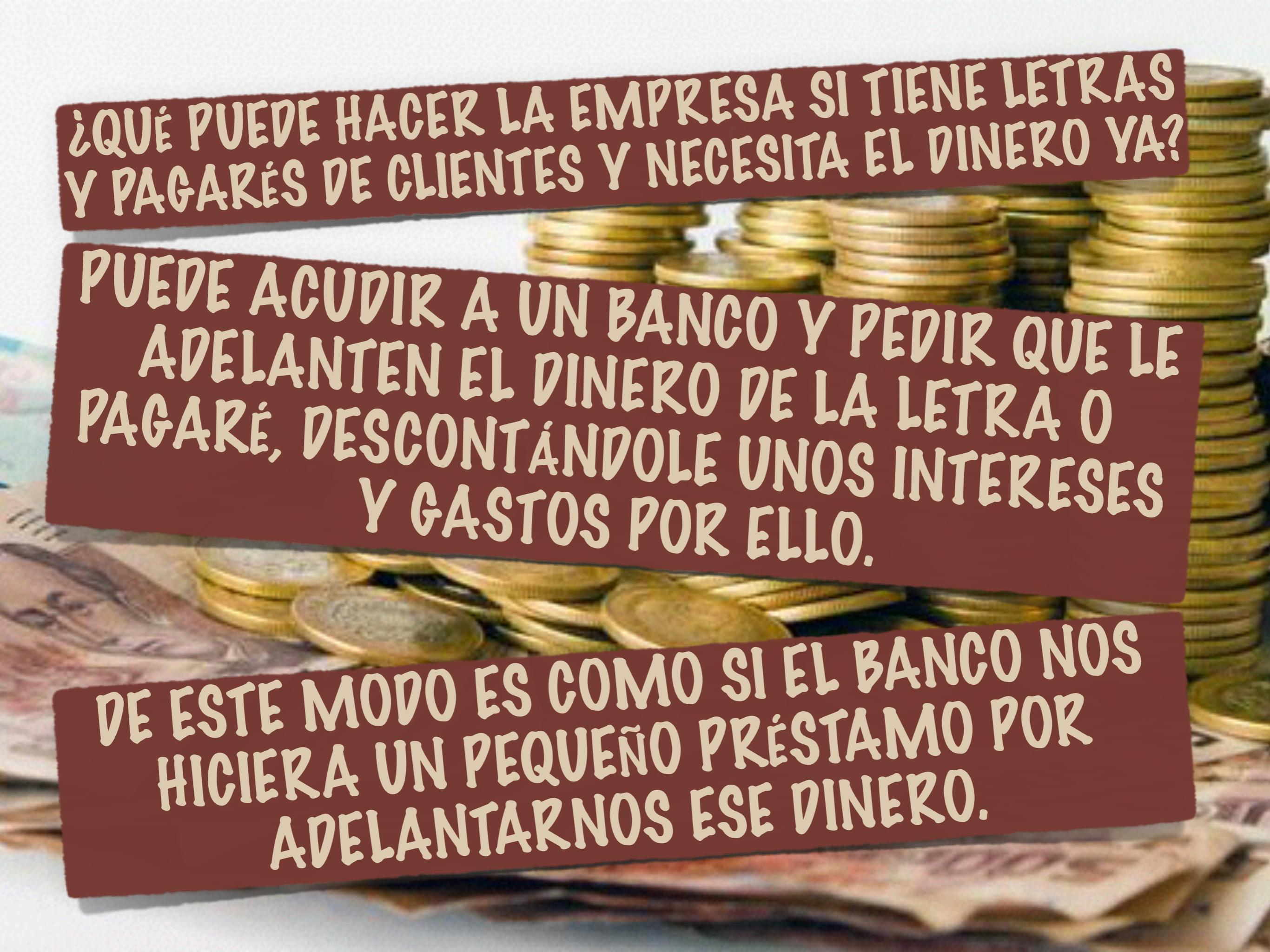
A LA HORA DE PAGAR A UN PROVEEDOR ESTE PUEDE OFRECER UN DESCUENTO POR PRONTO PAGO SI PAGAMOS AL CONTADO.

LA EMPRESA VALORARÁ LA RENTABILIDAD DEL DESCUENTO, O LA POSIBILIDAD DEL PAGO A 30-60 DÍAS.

## E) EL DESCUENTO DE LETRAS Y PAGARÉS

UNA DE LAS FORMAS HABITUALES DE PAGO EN LAS RELACIONES COMERCIALES ES CON LETRAS Y PAGARÉS, LAS CUALES SUELEN SER A 30-60 DÍAS.

CON ELLAS, LOS CLIENTES NOS DICEN QUE “NOS PAGARÁN”, CUANDO SE CUMPLA LA FECHA ESTABLECIDA.



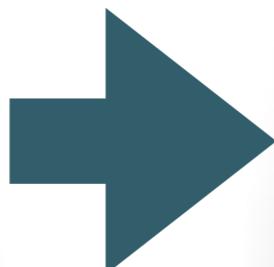
¿QUÉ PUEDE HACER LA EMPRESA SI TIENE LETRAS Y PAGARÉS DE CLIENTES Y NECESITA EL DINERO YA?

PUEDE ACUDIR A UN BANCO Y PEDIR QUE LE ADELANTEN EL DINERO DE LA LETRA O PAGARÉ, DESCONTÁNDOLE UNOS INTERESES Y GASTOS POR ELLO.

DE ESTE MODO ES COMO SI EL BANCO NOS HICIERA UN PEQUEÑO PRÉSTAMO POR ADELANTARNOS ESE DINERO.

# ASÍ FUNCIONA EL “DESCUENTO” DE LETRAS Y PAGARÉS POR PARTE DE LOS BANCOS:

LA EMPRESA LLEVA UNA LETRA O UN PAGARÉ A DESCONTAR AL BANCO, PARA LO CUAL DEBERÁ TENER CONTRATADA UNA LÍNEA DE DESCUENTO.



EL BANCO ANTICIPA A LA EMPRESA EL VALOR DE LA LETRA O EL PAGARÉ MENOS LOS INTERESES Y LOS GASTOS.

EN EL CASO DE QUE EL CLIENTE PAGUE LA LETRA O PAGARÉ AL BANCO, EL BANCO DEVUELVE Y NOS LA CUENTA ADEMÁS DE LOS GASTOS DE GESTIÓN IMPAGADOS.

CONSULTANDO LAS LÍNEAS DE DESCUENTO, DE DIFERENTES BANCOS, PUEDES VER QUE RONDAN ENTRE EL 7 Y EL 9% SEGÚN EL TIPO DE CLIENTE, CON COMISIONES DE APERTURA ENTRE EL 0,5 Y EL 1%.



CUANDO LLEGA EL VENCIMIENTO DE LA LETRA O PAGARÉ EL BANCO GESTIONA EL COBRO AL CLIENTE QUE DEBE ESE DINERO, QUEDÁNDOSELO EL BANCO PUES NOS LO HA ADELANTADO.

## F) EL FACTORING

ES UNA FUENTE DE FINANCIACIÓN MUY PARECIDA A LOS DESCUENTOS Y PAGARÉS.

EN ESTE CASO LA EMPRESA CONTRATA CON OTRA EMPRESA, LLAMADA "FACTOR" LA CESIÓN DEL COBRO DE NUESTROS CLIENTES (FACTURAS, LETRAS, PAGARÉS), ADELANTANDO SU IMPORTÉ MENOS LOS INTERESES Y LOS GASTOS.

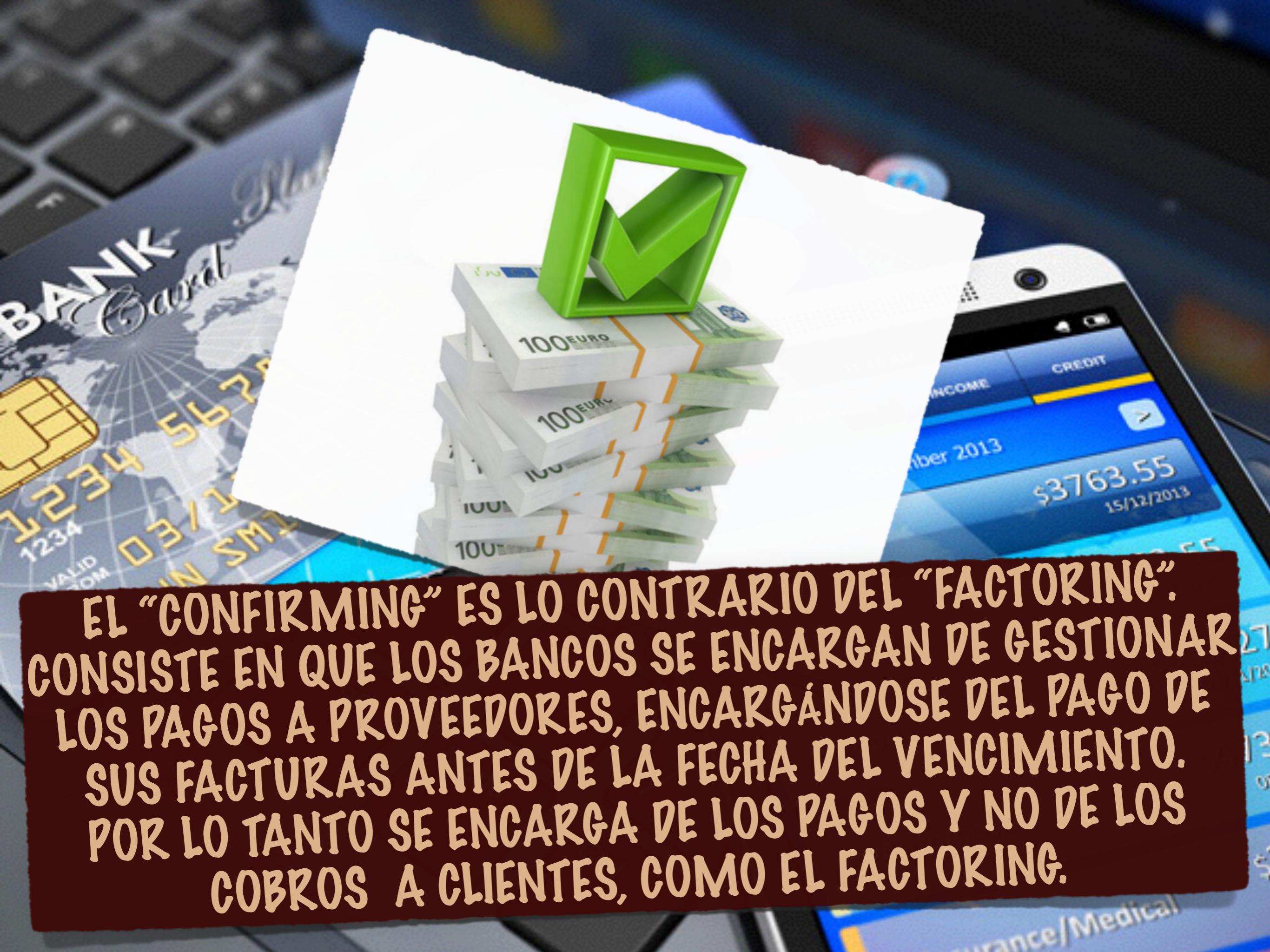
# ¿QUÉ DIFERENCIA APORTA EL FACTORING RESPECTO AL DESCUENTO DE LETRAS Y PAGARÉS?

LAS EMPRESAS DE FACTORING CEDIDOS A COBRAR A LOS CLIENTES TOTALIDAD, SI NO EN UN PORCENTAJE SEGÚN LA CALIDAD O RESTO DE LA FACTURACIÓN ES PAGADA POR LA EMPRESA FACTOR UNA VEZ YA SEA COBRADA A LOS CLIENTES.

LA EMPRESA PUEDE ASUMIR EL RIESGO DE IMPAGOS O NO HACERLO, EN FUNCIÓN DE LOS SERVICIOS CONTRATADOS.

# LAS EMPRESAS DE FACTORIAL PUEDEN REALIZAR SERVICIOS AÑADIDOS COMO SON:

- ASUMIR EL RIESGO DE IMPAGO POR PARTE DEL CLIENTE, POR LO QUE SE COBRARÁ UNA COMISIÓN A LA EMPRESA POR POSIBLES IMPAGOS.
- REALIZAR ESTUDIOS DE SOLVENCIA DE CLIENTES, CLASIFICÁNDOLOS EN DIFERENTES LÍNEAS DE RIESGO.
- GESTIONES ADMINISTRATIVAS DEL COBRO DE FACTURAS, E INFORMACIÓN PERIÓDICA DE LAS POSIBLES INCIDENCIAS.



EL "CONFIRMING" ES LO CONTRARIO DEL "FACTORING".  
CONSISTE EN QUE LOS BANCOS SE ENCARGAN DE GESTIONAR  
LOS PAGOS A PROVEEDORES, ENCARGÁNDOSE DEL PAGO DE  
SUS FACTURAS ANTES DE LA FECHA DEL VENCIMIENTO.  
POR LO TANTO SE ENCARGA DE LOS PAGOS Y NO DE LOS  
COBROS A CLIENTES, COMO EL FACTORING.

## 5. AYUDAS Y SUBVENCIONES PÚBLICAS

Las Administraciones Pùblicas ofrecen ayudas y subvenciones a los emprendedores que empiezan.

Estas ayudas se consultan en el buscador de ayudas de ipyme del ministerio las ayudas vigentes así como en que consisten la línea ICO. ([www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)) ([www.ico.es](http://www.ico.es)).

A MENUDO EL EMPRENDEDOR CREE QUE LAS SUBVENCIONES SON FONDOS CON LOS QUE COMENZAR SU NEGOCIO.

LAS AYUDAS PÙBLICAS NO SON UN FONDO, NO SE CONCEDEN ANTES DE EMPEZAR Y ABRIR LA EMPRESA.

AL CONTRARIO: EL EMPRENDEDOR PRIMERO DEBE INVERTIR EN SU EMPRESA Y DESPUÉS SOLICITAR LAS AYUDAS A LAS QUE CREA QUE PUEDE ACCEDER SI REUNE LOS REQUISITOS.

ESTAS AYUDAS TARDAN EN LLEGAR Y SUELEN EXIGIR UNA DOCUMENTACIÓN SOBRE LA EMPRESA PARA GARANTIZAR QUE EL EMPRENDEDOR HA REALIZADO LAS INVERSIONES SOBRE LAS QUE SOLICITA LA AYUDA.

POR ELLO, ESTAS AYUDAS SE VAN A VER COMO “UNA REDUCCIÓN” DE LA INVERSIÓN, Y LOS GASTOS PAGADOS QUE COMO UN CAPITAL INICIAL PARA QUE EL EMPRENDEDOR PUEDA IMPLANTAR SU PROYECTO.

# 6. EL CROWFUNDING (FINANCIACIÓN COLECTIVA).



# EL CROWDFUNDING O FINANCIACIÓN COLECTIVA

- El crowdfunding es un sistema de financiación que está de moda en la actualidad (de hecho, desde 2013 hasta 2015 se ha triplicado).
- Se trata de un sistema de financiación masiva o colectiva, donde a través de la red muchas personas aportan pequeñas cantidades para un determinado proyecto, a cambio de alguna recompensa, o bien, de la participación en la inversión de ese proyecto.

El crowdfunding más típico es el de recompensa, donde un autor presenta una obra (un disco, un libro, una exposición, incluso una película) y a través de la red solicita que cualquier persona pueda realizar una pequeña aportación, y a cambio ofrece una determinada recompensa acorde a su aportación (por ejemplo, un ejemplar gratuito del libro dedicado, unas entradas VIP, etc.).

Debido a su éxito este sistema se ha trasladado al mundo empresarial y de las ONG. Así podemos hablar de cuatro tipos de crowdfunding:

- DE RECOMPENSAS.
- DE DONACIÓN (Si va dirigido a una ONG).
- DE INVERSIÓN (A nivel empresarial: los que realizan aportaciones pasan a ser inversores o accionistas de la empresa).
- DE PRÉSTAMO (el promotor del proyecto deberá devolver el dinero más intereses).

# La regla 30-90-100 en Crowdfunding

(Si alcanzas un 30% de la financiación en los primeros 15 días  
tienes un 90% de llegar al 100% de la recaudación)

Realiza pre-campaña y  
que tu proyecto sea un  
eco antes del pistoletazo  
de salida

15 días, 360horas...



Diseña recompensas  
limitadas y exclusivas para  
las primeras aportaciones  
(0/10)

"Efecto Llamada"



A tu compañero que te  
debe una cerveza... ¡Qué te  
la devuelva en  
Crowdfunding!



# ¿CÓMO FUNCIONA EL CROWFUNDING?

<b>ELEGIR PLATAFORMA</b>	EL EMPRENDEDOR DEL PROYECTO ACUDE A UNA DE LAS PLATAFORMAS DE CROWFUNDING QUE EXISTEN EN LA RED, E INDICA EL PROYECTO, EL DINERO QUE NECESITA, Y EL PLAZO EN QUE ESTARÁ ACTIVA LA CAMPAÑA (30-60-90 DÍAS).
<b>RECOMPENSAS</b>	PRESENTA LAS RECOMPENSAS QUE OFRECE SEGÚN LA APORTACIÓN (DAR 1 EURO SE PUEDE PREMIAR CON UN “MUCHAS GRACIAS”), O SI SE TRATA DE UNA INVERSIÓN EN LA EMPRESA, DE LAS ACCIONES A LAS QUE TIENE DERECHO EL INVERSOR, O SI ES DE UN PRÉSTAMO LOS INTERESES QUE RECIBIRÁ EL PRESTAMISTA; EN LA DONACIÓN NO SE SUELE DAR NADA A CAMBIO.
<b>CAMPAÑA</b>	TANTO LA PLATAFORMA COMO EL CREADOR DEL PROYECTO SE ENCARGAN DE DIFUNDIRLO POR LAS REDES SOCIALES EN BUSCA DE COFINANCIADORES.
<b>ÉXITO O NO</b>	SI FINALIZADA LA CAMPAÑA SE LLEGA AL 100% DE LO SOLICITADO, EN ESE MOMENTO SE COBRA EL DINERO AL QUE SE HA COMPROMETIDO LOS COFINANCIADORES; PERO SI NO, NO SE LES COBRARÁ NADA; POR ESO ES PRÁCTICO PEDIR UNA CANTIDAD MENOR DE LA NECESITADA.

LA NUEVA LEY DEL CROWFUNDING DE 2015 HA ESTABLECIDO DOS CAMBIOS IMPORTANTES:

- ACABA DE LIMITAR QUE LAS EMPRESAS NO PODRÁN RECIBIR DE LOS INVERSORES MÁS DEL 125% DE LA CANTIDAD SOLICITADA INICIALMENTE, LO QUE LIMITA ESTA ESTRATEGIA A IR A LA BAJA PARA ASEGURAR EL PROYECTO.
- HA DIFERENCIADO ENTRE INVERSORES ACREDITADOS DE CROWFUNDING Y LOS PARTICULARES NO ACREDITADOS, DE MANERA QUE ESTOS ÚLTIMOS NO PODRÁN INVERTIR CADA UNO MÁS DE 3.000 EUROS POR EMPRESA, Y 6.000 EUROS POR PLATAFORMA AL AÑO.
- INVERTIR EN CROWFUNDING DESGRAVA UN 20% DE LO INVERTIDO EN LA CUOTA ESTATAL DEL IRPF.

ALGUNAS PLATAFORMAS DE CROWFUNDING, QUE SE PUEDEN CONSULTAR SON:

- [www.lanzanos.com](http://www.lanzanos.com)
- [www.crowdacy.com/crowdfunding-espana/](http://www.crowdacy.com/crowdfunding-espana/)
- [web.spaincrowdfunding.org](http://web.spaincrowdfunding.org)

# BIBLIOGRAFÍA

- \* *“Empresa e iniciativa emprendedora”*, VVAA. Ed. Tu libro de FP.
- \* *“Organización y gestión de empresas turísticas”* VVAA. Ed. Pirámide.
- \* *“Dirección y Gestión de Empresas del Sector Turístico”*, Inmaculada Martín Rojo. Ed. Pirámide.
- \* *“Organización y control de empresas de hostelería y turismo”*, José Antonio Dorado. Ed. Síntesis.